

EMBASSY BRAZZAVILLE'S ECONOMIC/COMMERCIAL PODCAST SERIES
June 14 – AGOA and Global Economic Statecraft Day

Bonjour. Je suis DeMark Schulze, Conseiller économique à l'ambassade des États-Unis. Et je suis Andy Bemba, spécialiste économique à l'ambassade. Aujourd'hui, nous allons donner une brève présentation sur « l'African Growth and Opportunity Act » (La Loi sur La Croissance et les Opportunités en Afrique), connue sous le nom de l'AGOA. Nous espérons que ce sera le premier d'une longue série de podcasts (ou messages radios) où nous sommes en mesure de vous présenter des informations sur un certain nombre de sujets économiques et commerciaux se rapportant à la relation américano-congolais. Ce podcast (message radio), et tous les autres qui suivent, sera disponible sur le site de notre ambassade ainsi que sur sa page Facebook.

Commençant par une peu petite leçon d'histoire sur le sujet: l'AGOA est une loi adoptée par le Congrès Américain et promulgué par l'ancien président américain Bill Clinton en mai 2000. En 2004, l'ancien président George W. Bush a signé une extension de l'AGOA jusqu'en 2015, mais l'objectif de base est resté le même: fournir des quotas et une franchise sur les droits de douanes pour les marchandises exportées aux États-Unis d'Amérique provenant de l'Afrique sub-saharienne. En effet, l'AGOA étend les règles en vertu du Système Généralisé de Préférences pour permettre pratiquement tous les biens commercialisables provenant des pays éligibles d'accéder au marché américain sans avoir à payer des droits de douanes. Plus de 7000 articles sont actuellement éligibles pour l'AGOA. Certains produits peuvent encore avoir des taxes à l'importation qui leur sont associés, mais en 2010 et 2011, près de 95% de l'ensemble des importations américaines en provenance des pays éligibles à l'AGOA sont entrés aux États-Unis avec franchise de droits de douanes. En 2010, le montant total des importations en provenance de l'Afrique subsaharienne en vertu de l'AGOA ont totalisé plus de \$ 44 milliards.

La République du Congo est éligible à l'AGOA depuis Octobre 2000, si le pays n'est pas éligible en vertu de la «Provision Vêtements» qui permet à certains pays d'exporter des tissus et des vêtements de pays-tiers, principalement d'Asie, si le pays transforme le produit d'une certaine façon. En 2001, la première année complète de son éligibilité à l'AGOA, le Congo a exporté plus de 130 millions de dollars de marchandises aux États-Unis dans le cadre du programme. Les exportations AGOA en provenance du Congo ont augmenté de plus de \$477,000,000 en 2011, ce qui en fait le cinquième partenaire commercial des Etats-Unis sous l'AGOA après le Nigeria, l'Angola, l'Afrique du Sud, et le Tchad. Toutefois, pratiquement 100% de toutes les exportations éligibles à l'AGOA vers les États-Unis en provenance du Congo restent les produits provenant du pétrole ou des mines.

La question qui nous est souvent posé concernant de l'AGOA est la suivante: «Comment pouvons-nous tirer parti de l'AGOA? » Pour exporter un produit vers les États-Unis sous l'AGOA, le vendeur doit d'abord vérifier si le produit figure sur la liste de produits éligibles pour l'AGOA. Il s'agit d'un procédé relativement simple qui consiste à faire correspondre le produit à la liste d'admissibilité disponible sur le site web de l'AGOA. [Nous vous fournirons le lien internet sur notre site web dans le texte qui accompagnera ce podcast \(message radio\).](#) [Nous allons](#)

EMBASSY BRAZZAVILLE'S ECONOMIC/COMMERCIAL PODCAST SERIES

June 14 – AGOA and Global Economic Statecraft Day

[également fournir des liens sur les rudiments de l'exportation aux États-Unis.](#) Cependant, Il est de la responsabilité de chaque pays de fournir certains services d'aide à l'exportation pour leurs propres citoyens et leurs entreprises pour mieux les accompagner. Aux États-Unis, le Ministère du Commerce et de le Haut Représentant Américain au commerce, entre autres, peuvent fournir des études de marché sur la rémunération des services, trouver des partenaires commerciaux potentiels pour les entreprises, fournir un soutien pour les expositions à l'étranger, fournir des conseils individualisés et faire du plaidoyer pour les entreprises, et les programmes de formation offrent également des réponse à des questions telles que les documents d'exportation, les contrôles à l'exportation, et les rudiments de l'exportation. Plusieurs pays ont créé des comités nationaux techniques pour travailler avec les agences commerciales des États-Unis sur l'amélioration de l'utilisation de l'AGOA.

Alors que la réelle question d'exporter des produits vers les États-Unis en vertu de l'AGOA est relativement simple, l'obstacle le plus important reste celui de la qualité. Les normes de qualité sont élevées pour les produits de tous types aux États-Unis, tirée principalement vers le haut par les consommateurs. Que le produit soit un meuble, des fleurs, de la viande, ou un ordinateur, les consommateurs américains n'exigent que des produits de première qualité. Les importateurs américains demanderont le plus souvent des échantillons des produits et une documentation complète prouvant la production aux normes internationales et la chaîne de traçabilité avant qu'ils n'achètent des produits. En outre, les importateurs veulent travailler avec les exportateurs qui ont la capacité de produire de grandes quantités de leurs produits parce que même avec l'AGOA qui comporte une franchise sur les droits de douanes, l'importation de produits reste coûteux. Il existe de nombreux bureaux internationaux des normes et des consultants qui peuvent aider les producteurs à améliorer la qualité de leurs produits pour les élever à des niveaux internationaux qui les rendent prêts à l'exportation. Malheureusement, bon nombre de ces types de services sont coûteux et peu, sinon aucun, sont situés au Congo. Les pays qui ont pu profiter de l'AGOA ont eu des ministères du commerce qui ont obtenu le soutien de consultants internationaux pour les aider à identifier les faiblesses dans les normes de contrôle de qualité dans les industries de pointe de leur pays.

Nous publions ce podcast (message radio) en ce moment parce que notre secrétaire d'Etat, Hillary Clinton, a désigné le 14 Juin comme Journée mondiale pour la gouvernance économique. Ce jour est aussi le premier jour marquant le début du Forum de l'AGOA qui se tiendra à Washington, D.C. et à Cincinnati, Ohio. Le thème du Forum de l'AGOA cette année est "Renforcer l'infrastructure commerciale de l'Afrique."

La journée mondiale pour la gouvernance économique est un événement mondial, que nous organisons le 14 Juin pour souligner l'engagement de l'Amérique de mettre l'économie au centre de notre politique étrangère et de recourir à la diplomatie pour faire avancer le renouveau économique de l'Amérique. Les Ambassades et les consulats américains à travers le monde servent de relais à cette stratégie.

Je vous remercie pour votre attention. Nous espérons être de retour très prochainement pour partager avec vous des informations sur d'autres sujets d'ordre économiques et commerciales.